

ACCIÓN FORMATIVA	GESTIÓN DEL TIEMPO, MOTIVACIÓN Y ASERTIVIDAD EN LAS RELACIONES COMERCIALES
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer y aplicar herramientas de gestión del tiempo en el entorno profesional e identificación de los ladrones de tiempo. • Identificar factores que constituyan una motivación a nivel profesional y aplicarlos al desempeño de la actividad comercial. • Identificar y desarrollar la capacidad de auto-motivación en el trabajo y de diálogo interno asertivo. • Conocer los aspectos influyentes en el trabajo por incentivos o bajo objetivos comerciales referentes a la gestión del tiempo y la motivación.
DESTINATARIOS/AS Y REQUISITOS	15 alumnos/as Trabajadores/as del ámbito comercial, o desempleados/as demandantes de empleo como agentes o intermediarios comerciales; en todo caso, empadronados en Gijón. Será necesario presentar volante de empadronamiento, DNI y Vida Laboral.
DURACIÓN/HORARIO FECHAS DE INICIO- FIN	16 horas Fecha de Inicio /Fin: 21/09/2017 - 26/09/2017 Horario: Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00
ENTIDAD FORMADORA LUGAR DE IMPARTICIÓN DATOS DE CONTACTO E INFORMACIÓN	Entidad formadora: DICAMPUS Lugar de impartición: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón. Contacto: 985 32 04 78 / 695.46.01.98 formacionpresencial@dicampus.com
PLAZO DE INSCRIPCIÓN	Inscripciones hasta el 06 /09/2017 Info e Inscripciones: 985320478 / formacionpresencial@dicampus.com
FECHA DE SELECCIÓN	Fecha de Selección: 07/09/2017 (10.00 horas) Lugar de Selección: Dicampus - Carretera de Avilés 18 - La Calzada 18 - Gijón.
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y gestión de "los ladrones de tiempo". Estructuración de agenda. Procrastinación. • Matriz de Eisenhower como herramienta de organización de tareas. • La motivación: Características, elementos y clases. Cómo hacer frente a la desmotivación. • La asertividad como competencia o habilidad de la inteligencia. Cómo utilizarla en un entorno comercial